# 2024年手机销售方案策划 手机销售方案(大全13篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-05-30

*方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。手机销售方案策划篇一长夜短信传祝福...*

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**手机销售方案策划篇一**

长夜短信传祝福 写短信比速度（因为是初步的想法，写的是我的思路，并不是完全的方案）

每晚7：30—9：30

每个手机专卖店内

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量，因为现在天气热，所以白天很少有人去逛商店的，一般是在晚上，和朋友或者和亲人一起逛街的，所以我们利用晚上的时间，进行促销活动，为了吸引路人的眼光，为了提高晚上专卖店里的人气，为了利用活动宣传自己，为了让更多的顾客晚上来浏览专卖店。

手机促销方案内容：手机专卖店，先准备好各种款式和功能以及各个品牌的手机个一部，然后请各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛！在规定的时间里，看谁写的短信最多，并且要发给自己的朋友或者亲人等，专卖店先规定每位顾客写的短信是：亲爱的朋友，夜月清明，我在某某手机专卖店参加短信写速大活动，借此机会，我给你带去一份我的祝福，原你天天快乐！

比赛时，顾客可以选择自己喜欢的手机或者自己比较熟悉的手机进行比赛，在每晚上，可以进行多轮的比赛。

第一名是？ 第二名是？第三名是？

在某某地方性电视台做广告宣传，时间的选择等，或者什么地铁报以及某某娱乐报纸。

第四：充分调动了顾客的积极性，给顾客晚上休闲和娱乐等目的！

**手机销售方案策划篇二**

公司拥有厂房面积50000多平方米，员工xx多人，下属有移动电话，数码产品，电话机，smt，塑胶，模具、喷油丝印等七个生天时达公司早在1997年就获得德国tuv的iso9001的质量体系认证证书，产品质量稳定可靠，多次被评为“消费者信得过产品”、“中国消费者委员会推荐产品”、“中国公认名牌”及“中国名优产品”。自98年以来，天时达公司一向被深圳市人民政府评为“深圳市高新技术企业”，天时达移动公司的手机建设项目连续三年被深圳市人民政府评为“深圳市重点建设项目”。

五一黄金周对天时达手机进行促销

销售促进策略

天时达手机

(一)促销时间：

五月一日------五月七日

(二)促销地点：

牡丹江市东一步行街

1.首先地点的选取政府相关部门不会干扰，因为没有机动车进入，不会影响交通不畅。

2.东一步行街地理位置很优越：

南面：是文化广场，是牡丹江市的市中心。

西面：是太平路路，有百货大楼等大型购物商场。

北面：有大福源和火车站。

这些位置的组合，使东一步行街客流量很多。

(三)现场促销布置：

1.街道布置：在步行街每隔80米，高3.5米的地方悬挂条幅(每个条幅的标语都不相同)，一共三个条幅。

2.舞台布置：

x背景长4.5米，宽2米。

上行写：天时达手机五。一真情回报牡市人民(天时达手机四个字用别的颜色)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

舞台左右各放三个音响

舞台前摆上电视机，电风扇电饭锅等盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字。

舞台前在摆个气模

3.柜台设置：

柜台和舞台距离为8米，用12个玻璃柜台围成一个正方形

柜台里房个木制三脚架高2.5米，用来贴海报

真机放在柜台里

柜台上放模型，模型下放着相应的传单

柜台的手机应按价格摆放

每个柜台旁都安装一个太阳伞(防止天气太热晒到机器和影响销售员和消费者)

每个柜台有两位销售员

(四)人员选取

1.舞台人员选取

舞台的演员应选取乐队，注目率高，能更好的留住消费者，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，乐队大多都有自己的主持人外观，表达潜力进行审核，要幽默，并且有很强的应对现场的潜力，还要配一个电工，(防止出现电力方面的问题，好即时修复，也能够帮忙搬运奖品之类的)。

2.柜台销售人员选取

首先这些人员要有过销售经验，不要找学生之类做柜台销售人员，因为她们没有过多的接触或根本就没接触过销售，表达潜力上欠缺一些，也没有过销售经验，选取的人员外貌也要经过审核，对服务态度也要有一个大概的考核，经过培训让她们了解天时达每款手机的功能，并灵活运用手机，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来(从而能够提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩)。

(五)服装的选取

1.舞台人员能够随意，服装颜色的选取要尽量鲜艳，尽量显的有风格但还不另人反感。

2.柜台人员的服装应统一，尽量黑色或蓝黑色，里面穿浅颜色的衣服，并佩带柜台销售人员的标志。

(六)舞台表演

1.首先进行歌曲选取，选取的歌曲要动感十足，有强尽的节拍性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。

2.游戏可选取孩子参与(孩子富有吸引必须的吸引力，能吸引消费者的注意)，可根据舞台的大小选取参与者，例如：“如左手摸着由膝盖，右手摸着左耳垂，随着主持人说几就转几圈，看谁先倒，倒的就不用比了，能够先站到一边，最后剩一个孩子时停止，把几个孩子都弄到台前，然后根据掌声评价第一，第二等(这样能够让观众参与，能够调动观众的情感)。

3.主持人对天时达最近新研制的手机进行介绍，.大多介绍的手机应是价格高的手机(不要介绍时间太长，介绍时要看人数的多少来进行介绍，介绍时要幽默，能使消费者听进去，从而在消费者购买时能起到必须的增加销量的效果)。

4.买手机有赠品同时还能够抽奖一次，抽到奖的，主持人应进此奖进行发挥，刺激消费者购买。

(七)奖品

1.消费者对什么赠品感兴趣，例如手机链等。

2.奖品应是消费者在实际生活中能应用的，而且，要有必须档次，例如手表，茶具，手机的耳机，彩电，等等。

此次促销是刺激消费者的认知，以品牌认知为目标的表现策略，提高认知度，强化记忆度到达最基本的认知和知晓的目的\'，运用乐队引起消费者的注意，透过介绍手机，作游戏，无偿领奖的方式引发消费者的兴趣，增强消费者的记忆，良好的服务态度，以及广告宣传让左右消费者的态度。

**手机销售方案策划篇三**

20xx年9月8日—20xx年9月10日

超音波通信城（紫金店和西街店）

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“9、10”教师节为主题，以“9、10”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页（a4），店面外展版（尺寸待定），报媒（待定）；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

（待定）

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者（含1500）即可参加抽奖；

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

3、15：40分由公司安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司安排出演节目；

6、17：30分活动结束

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；

礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；

交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销（如八月十五，国庆等）。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

手机销售述职报告范文

手机销售述职报告范文

手机销售述职报告范文

手机销售计划书范文

啤酒销售方案范文

手机销售优秀述职报告

手机销售计划书

手机销售的述职报告

手机销售求职简历模板

oppo手机活动策划方案

**手机销售方案策划篇四**

长夜短信传祝福 写短信比速度（因为是初步的想法，写的是我的思路，并不是完全的方案）

每晚7：30---9：30

每个手机专卖店内

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量，因为现在天气热，所以白天很少有人去逛商店的，一般是在晚上，和朋友或者和亲人一起逛街的，所以我们利用晚上的时间，进行促销活动，为了吸引路人的眼光，为了提高晚上专卖店里的人气，为了利用活动宣传自己，为了让更多的顾客晚上来浏览专卖店。

手机促销方案内容：手机专卖店，先准备好各种款式和功能以及各个品牌的手机个一部，然后请各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛！在规定的时间里，看谁写的短信最多，并且要发给自己的朋友或者亲人等，专卖店先规定每位顾客写的短信是：亲爱的朋友，夜月清明，我在某某手机专卖店参加短信写速大活动，借此机会，我给你带去一份我的祝福，原你天天快乐！

比赛时，顾客可以选择自己喜欢的手机或者自己比较熟悉的手机进行比赛，

在每晚上，可以进行多轮的比赛

第一名是？ 第二名是？第三名是？

在某某地方性电视台做广告宣传，时间的选择等，或者什么地铁报以及某某娱乐报纸。

第四：充分调动了顾客的积极性，给顾客晚上休闲和娱乐等目的！

**手机销售方案策划篇五**

本制度适用于华北营销中心市内分销突击部销售员工的考核。

4.岗位工资700—900元，与考勤相关联，不参与绩效;

5.职能工资140—180元，与专业能力和发生过程相关联，参与绩效，绩效分数100分;(详见附件一)

7.个人业绩提成，超过基础销售额部分的提成，不参与绩效;

1.个人业绩提成标准：

(1)基础值标准(完成销售额1.4万元—1.8万元)(2)第一挑战值标准(完成挑战销售额2.5万元—3万元)

(3)最高挑战值标准(完成挑战销售额4万元以上，具体由自己制定)。2.提成率标准(如下图)：

例如：销售人员2月底做出3月份的销售计划，计划完成第一挑战值，并签字确认。而在3月份实际完成21000万元，完成了计划额的84%，则视为完成计划任务，业绩提成按照上图所示按5%提成。如没有做出计划，则按照4.5%提成。

(1)【职能奖励考核标准】

(2)【效能奖励考核标准】

(3)【话费、交通补贴】

话费补贴：按照手机话费补贴标准执行;交通补贴：50元/月。

(1)客户管理记录表中信息不能做假，第一次做假时，警告并罚款100元;

第二次做假时，处分并罚款200元;第三次做假时，自动离职并罚款500元。

(2)不能与客户串通做出对公司不利的事，第一次发生此类事件时，警告

并罚款100元;第二次发生此类事件时，处分并罚款200元;第三次发生此类事件时，自动离职并罚款500元;若情节严重时，则视事实严重程度罚款1000-20xx元，甚至送司法机关处理。(3)不能泄露公司的商业秘密，泄密按保密协议规定处罚。

当团队连续2个考核期销售量均超过基本任务量的120%时，部门经理具有晋升一个子职级的资格，如果其它条件达到上一个职级标准，次月立即晋升一个子职级。

**手机销售方案策划篇六**

1.您的性别

女生

男生

2.您通常会通过什么渠道来购买手机\*

品牌官方专卖店

二手手机市场

上网购买

手机销售连锁店

移动、联通公司

其他

3.请问您愿意购买什么价位的手机

1000元以下

1000~20xx元

20xx~3000元

3000元以上

4.提到手机您脑子里出现的第一个品牌\*

诺基亚

摩托罗拉

三星

索尼爱立信

苹果

其它

5.您一般多久更换一次手机？\*

不到一年

一年左右

两年左右

三年左右

三年以上

6.您对手机的了解渠道是什么？\*

电视

报纸

宣传单

网络

同学朋友之间的互相交流

卖场广告

宣传活动

其它

7.您愿意在附近的大学城购买手机么？\*

一般上市区买，感觉有保障

如果性价比高的话，愿意去购买

会去看看，看好了然后上市区买

8.您希望有专门“为大学生度身定做”或“专门定做情侣”大学城手机连锁店吗？ \*

不希望

希望

很期待

9.您更换手机的原因主要是什么\*

外观好，款式新

用起来更方便

可支配生活费的提高

身份地位的象征

别人有了，我也要有

**手机销售方案策划篇七**

1、借助“五一”促销活动，开展大型促销(签售)活动，提升品牌知名度，抢占市场销量。

2、提高品牌美誉度、确保市场健康快速发展。

五一感恩大放价

1、品质巅峰·价格低谷·

2、厂价补贴·实惠到家·

全国各级营销(管理)中心，及所辖小区店、团购网站、品牌联盟。

1、预交诚意金最高10倍返还。

前1-10名，交诚意金50元，在活动期间正式签单时可抵500元货款使用;

2、品质巅峰，价格低谷，全场最低低谷价6.9折起，

3、进店有礼：凭邀请函进店均赠送精美小礼品一份。

4、现场签单送礼：

5、现场签单幸运大抽奖：(各营销中心可根据实际情况适当进行变更)

一等奖冰箱一名(如海信冰箱bcd-576wt，价值4990元)

二等奖彩电二名(如飞利浦彩电32pfl1200/t3，价值2100元)

三等奖微波炉五名(如格兰仕微波炉g80f23n1p-m8，价值500元)

注：获奖者须补交足全款后方可领取上述礼品，并不予退单。

1、促销短信：用已掌握新开盘业主的电话号码，在活动前3天进行促销信息的群发;

2、户外广告：户外广告画面全部换成活动画面，可临时租借几块;

3、主流位置的广告画面更换成本次促销内容;

4、广播电台：交通广播电台，直播促销内容，为期一个星期;

5、报纸：两期报纸硬广告宣传;

6、网络媒体：重点在当地热门网站、论坛发布促销信息;

7、dm单页：在小区，建材市场，新建楼盘派发，夹报形式派送。

1、保持布置一周，价格立即恢复原价;

2、整理各项物料、客户档案并进行电话回访及短信感谢，增强品牌美誉度。

**手机销售方案策划篇八**

20xx年9月8日—20xx年9月10日

超音波通信城（紫金店和西街店）

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“9、10”教师节为主题，以“9、10”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页（a4），店面外展版（尺寸待定），报媒（待定）；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

（待定）

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者（含1500）即可参加抽奖；

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

2、15：30分开始现场编短信比赛，并给予奖现场编短信比赛，选获胜者并颁发奖品；

3、15：40分由公司安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司安排出演节目；

6、17：30分活动结束

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；

礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；

交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销（如八月十五，国庆等）。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的.沟通，确定其具体时间。

**手机销售方案策划篇九**

20xx年12月20日-20xx年1月31日

“真情回馈，超值巨献”智能手机促销活动

爱我12、荣事达v3等4.0屏智能手机

第一部分：宣传方案

(一)户外宣传

1、小区宣传单页派发：安排10人分组在县城、乡镇各手机卖场附近临街店面、小区、圩镇、行政村中心广场内进行宣传单页的发放，人员可以利用倒班人员进行此项工作，中原数码负责带队并监督发放效果。

2、 广播：录制光盘和文件在宣传车、营业厅店广播进行全天循环播放。

责任部门：中原数码负责音频文件制作 万安移动负责播放安排及播放效果监督

完成时间：12月26日前

录音内容：

热烈庆祝中国移动4g手机震撼上市，吉安移动跨年“真情回馈，超值巨献”促销活动正火热进行中：移动新老客户交699元话费，送大屏智能手机一部，还送永久山地车一部;移动新老客户交699元话费，送大屏智能手机一部，还送美的微波炉一台。“真情回馈，超值巨献”——如果您是移动客户，请马上进店咨询，心动不如行动，大屏智能手机、永久山地车、美的微波炉全免费赠送，等着您来拿!号码不变、套餐不变、资费不变，礼品数量在变，礼品有限，送完为止!

活动地址：万安移动各大手机卖场、指定专营店。咨询电话：。

完成时间：12月27日、12月28日、12月29日各一次

短信内容：万安移动跨年“真情回馈，超值巨献” 大屏智能手机、永久山地车、美的微波炉全免费赠送，如果您是移动用户，请马上到活动厅店领取。

4、 led显示屏：

动厅店领取，礼品有限，送完为止!”

责任部门：万安移动(自办厅班长，各活动厅店业主)

完成时间：12月26日前(播放时间截止到12月31日，具体看办理情况)

完成时间：12月26日前(悬挂时间至20年1月31日)

6、 自行车灯箱宣传：安装活动喷绘(是否使用待定)

内容：“万安移动跨年“真情回馈，超值巨献” 活动火热进行中：大屏智能手机、永久山地车、美的微波炉全免费赠送，如果您是移动用户，请马上到活动厅店领取，礼品有限，送完为止!”等(待参考)

责任部门：万安移动，中原数码。

完成时间：12月26日前

7、 流动宣传车：

责任部门：万安移动，中原数码。

完成时间：车辆联系12月26日前完成，车辆包装12月27日前完成(包车时间12月27日—12月29日)

责任部门：中原数码。

完成时间：12月26日前完成人员安排，12月27日开始派发

9、路演和户外宣传：联系舞台营销队伍进行299元的促销活动，穿插进行本次活动的宣传。

责任部门：万安移动，中原数码。

完成时间：12月27日前

(二)营业厅外宣传

3、帐篷、太阳伞摆

放：营业厅门前摆放6个3g帐篷，帐篷和太阳伞尽可能多布置，主要用于礼品展示和造势。(县公司负责联系场地)

责任部门：万安移动，中原数码、各厅店业主

完成时间：12月28日8点前

(三)营业厅内宣传

1、营业厅内：适当位置用气球绑彩色丝带、吊旗进行软装饰

2、营业厅内橱窗：制作活动宣传方案

3、易拉宝：制作活动宣传易拉宝6个

5、条幅悬挂，展板：

内容1：“万安移动跨年“真情回馈，超值巨献” 活动火热进行中

内容2：热烈庆祝中国移动4g手机震撼上市

内容4：大屏智能手机、永久山地车、美的微波炉全免费赠送，礼品有限，送完为止!

责任部门：自办营业厅班长，各活动厅店业主

完成时间：12月27日前

第二部分：活动促销方案

(四)活动促销方案

1、活动时间：20年12月20日-20年1月31日

2、活动主题：“真情回馈，超值巨献”智能手机促销活动

3、活动内容：

a、移动新老客户交699元话费，送大屏智能手机一部，还送永久山地车一部;

b、移动新老客户交699元话费，送大屏智能手机一部，还送美的微波炉一台。(299送手表以及卖场自身活动)

说明：

厅店业主做系统可得酬金，另外分享手机销售利润20元。

第三部分：活动安排

(六)活动安排

时间：20年12月26日早上8:10分

地点：万安移动公司

参加人员：全体参与活动人员

活动流程：

1、 手机、山地车、微波炉配送流程。

2、收款流程。

3、导串号、做系统销售和售后安排等流程。

责任部门：万安移动，中原数码

完成时间：12月26日前确定各部门分工以及知晓总体活动具体安排等事宜

说明：活动主要分为三天，12月27日(周五)预热，28、29为重点促销日，具体看天气和人流量机动安排。

第四部分：其他事项

(七)具体人员分工明细表：万安移动，中原数码。

(八)餐饮安排：

根据人员情况提前预定午餐、晚餐，提供盒饭和饮用水 责任部门：万安移动，中原数码

完成时间：12月27日中午前

(九)着装要求：

移动公司人员统一着装、淡妆上岗，中原数码、各厅店工作人员挂牌上岗

(十)费用预算

宣传费用分摊：待定

**手机销售方案策划篇十**

双陵春酒业亲情回馈家乡，(主要是资源聚焦)

二、活动背景(咱们的销售网络已经布全，乡镇14家代理、市区餐饮、流通铺货率80%以上)，但是铺货基本上每家店一两件货所以形不成强势推销。

春节将近，广大消费者在节日期间难免会走亲访友，而酒水则是馈赠亲友不可或缺的必备品。由于生活水平的提高，消费者习惯了去商场、超市、便利店采购节日所需礼品。我希望能够以次为契机，在流通领域开展促销活动，全方位出击推动市场，进行强势市场推广销售，为市场旺季的到来做一个良好的开端，争取做到占领当地酒水市场最大份额。

三、活动目的

占领当地酒水市场最大份额，提升产品在消费者心目中的品牌形象。

四、活动时间

20xx年11月20日——20xx年11月25日

五、活动渠道

各乡镇代理商及市区经销商

六、活动形式及内容

(一)活动形式

初步定为买赠形式，分为代理和经销。

(二)活动内容(代理商)

凡在活动时间(一次性打款十万及以上的代理商)内购买50年、30年、红高尔夫系列白酒均有优惠，具体优惠活动如下：

注：此优惠政策适用于代理商，以活动期间货款到账时间为准。

(三)市区促销活动

购买50年12件增本品4件、电动车一辆，购买30年15件赠本品5件、电动车一辆。

(四)控制原则

本次促销活动各代理商必须要落实到网络终端，不许中间截留，如经发现将扣除该代理商的所有返利。

七、活动执行细则

(一)活动发放条件

1、活动以规定时间内货款到账为准(见具体活动通知)。

2、公司经过审核后在开元路统一发放各个乡镇代理的产品和赠品，并有电视台新闻录像。

(二)促销活动的广宣安排

1. 在电视台以新闻形式播出。

2. 统一发货造势转市区。

3. 场外摆展台，促销人员穿广告衫进行销售，扩大宣传力度。

八、活动执行时间进程

(一)11月16日前确定各项活动政策，完成报批

(二)11月20日前完成各项所需物品准备工作。

(三)11月21--25日正式实施阶段

要求：

各业务员必须在11月16号之前把自己所属区域客户订货数量统计完毕。11月20号之前通知所有代理商货款到位，每个区域代理货款最少10万元。

l 赠出产品必须详细在报表登记(报表后附)。

l 各代理商订货品种要求不低于3-3-4得比例。

(四)人员安排

1、负责人：李长军

2、销售部全体(负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调)。

九、执行报表

l 活动提报表

l 赠品预留登记表

l 销量表

销售额：63万+60万+54万=177万

销售费用：100万(能找到便宜的电动车就更好了，现在联系到的最便宜1100元(质量好的)。

(一)所需奖品 电动车960辆

注：1、能找到便宜的电动车就更好了，现在联系到的最便宜1100元(质量好的)。

2、做这样的活动属于强势推广，酒质必须要好才能做，这一点咱们具备，所以这么做的好处是：

1、整个市场没有模仿的品牌

2、各经销商自己拿现款进的货会全力推广，给他压力。

3、占领最大的市场份额

4、造势上也能一炮打响

5、让消费者真正的能喝到咱们的酒

**手机销售方案策划篇十一**

公司已经正在实行全国连锁销售。现在准备在xxxx一城市建立手机连锁店。我在该市做了全面的调查，对该市人文情况有一定的了解。公司派我到该市调研和开发当地市场。

通过这10天里对该市市场的调查和研究，了解了该市的手机市场，并于x月xxxx日完成了本公司在该市连锁经营的营销方案。

该方案可以帮助公司了解该市的手机市场，也可以指导我们开发该市市场的实际营销工作。

（一）用户分析

1、目标市场

通过市场调查问卷，随机抽查结果显示，我们的产品消费人群大多是追求时尚、处在时尚前沿的人群，主要以工厂职工，学生、刚毕业的大学生和接受时尚前沿的青年。另外一些老年人和听力差的人群也会成为我们的客户。

工厂职工和青年购买我们的手机，是为追逐时尚，消费水平能力较低，一般在1000元左右。老年人和听力差的人群，主要是看重音量大、音质好字体清晰的效果，老年人虽有购买能力，可是却不会轻易购买，但可从亲情上，以礼品的方式打入市场。听力差的人群也是该手机的主要消费人群。但青年人前提是以男性为主，老年人则无须考虑性别。

2、消费偏好

在市场调查中发现：消费者普遍容易接受中低档产品；喜欢进口的品牌机和质量好的国产手机；消费者希望手机个性化，希望有专门量身定做的手机；消费者购买手机的主要用途是与人联络，工作需要和顺应流行趋势；手机最多是打电话和发短信。

3、购买模式

在市场调查中发现：普通大众更换手机的时间是2年左右；价位在1000—20xx元；通常在专卖店或大卖场购买手机；最注重的是手机的功能、品牌和款式，提供客户所需要的产品这成了我们连锁企业的优势。

4、信息渠道

在市场调查中发现：消费者了解一款新上市的手机主要是电视、网络、宣传单和同学朋友之间的相互交流，宣传单的效果较差，消费者普遍喜欢同学朋友之间相互交流。电视与网络能够加大我们手机在消费者之间的知名度。消费者接触最多的媒体是……和本地电视台以及报纸杂志等，他们最信任的媒体是xxxx电视台。

（二）竞争情况分析

目前在市场国外的品牌有：

这些手机中市场上比较受欢迎的国外品牌有：……，比较受欢迎的国内品牌有：……等。这些比较受欢迎的国内品牌只是和国内其他品牌相比要受欢迎一点。实际上这些受欢迎的国内品牌远比不上国外那些品牌。市场上的主流品牌基本上是国外的品牌，分别是……。尤其是xxxxx，它的价格也是比较低的\'，且耐摔，很受大众喜爱。而且，这些品牌的手机在大多数连锁店都有。

swot分析：

优势（strength）：特色服务。

我们的手机附加有娱乐，学习，理财等应用软件的功能且价格底，这很符合消费群体的要求。并且在我们这里购买的手机还有齐全的功能，如照相机、mp3/mp4，游戏、手写/按键两用看电视，上网等全部具备，并且还有一些特别的手机保养，如：手机贴膜，手机美容。

缺点（weakness）：

知名度底，担心售后问题的处理。

威胁（threats）：就目前市场情况而言，大品牌的手机连锁企业占有相当大的市场，所以我们面对的压力还是相当大的。根据市场潜力，xxxx的市场消费水平分析，我们的消费群体毕竟是有限的，所以我们必须以一定的独特的服务方式来打动更多的潜在客户。

根据市场调查的结果，我们的连锁店在打入市场前三个月，应达到的销售额多由潜在客户的群体决定的。市场占有率应达3、3%—5%，提高企业的知名度。

调查分析如下：

根据市场调查，对一个大卖场（如xxxx等）而言，其员工人数一般为30个左右，他们每人一个月的销售目标一般为100个。所以一个大卖场一个月大约可以卖掉3000部手机。而市场上的手机种数大约为20种，所以平均每种手机的月平均销售量为100—200个。但每种手机的类型又有多种，对于一种新款手机其月销售量大约为80—160个。且对市场分析，……等知名品牌销售量偏高。

如xxxx一城市的大卖场大约有30个，所以一个月的销售总量m=100x30=3000个，三个月的销售额y元=3000x900x3=810万元，市场占有率q=100/3000=3.3%。在三个月内根据市场上手机总数和我们入市以后所要进行的促销和宣传，我们的市场占有率在这三个月内将会达到3.3%—5%。随着品牌的推广和大众的认可，我相信市场占有率将会达到一个新的高度。

（一）销售渠道

1、根据对xxxx一城市市场的调查，研究了解后，发现手机专营店和家电连锁（如xxxx、xxxx等）这两种销售模式在消费者中占大多数，所以我们可以以上述两种渠道为主要模式。

2、渠道开发

1在手机专营店设立我们的展柜，有专人销售，穿我们提供的统一制服，负责专业培训，实行提成制（销售一台提2个点）。铺货：因为像此类卖场多集中在市中心地带，所以可以以相同数量进行铺货，每个连锁系统100台，我们的店面可根据情况增减铺货。根据资料显示：卖场大约有40家，所以我们大约需要公司提供4000部手机。

2连锁企业的建立和铺货方式：和手机大卖场一样建立自己的专人专柜，由我们的销售代表销售，促销人员的提成如上。铺货：在市中心繁华大街进驻门店。

（二）促销策略

在导入期，可以根据消费者喜好，用以下方法来宣传：

1、路牌广告，传单的发送。

2、在电视广告。

广告策划文案如下：1、广告目标：提高连锁店的知名度。2、广告主题：时尚、具有朝气，激情，充满生命力。

3、报纸：运用漫话形式介绍我们的手机。

4、网络：与商业网站如……达成商业联盟关系。

5、大小型的活动宣传和销售。

在活动中可采用多种方法来宣传和销售。

1）赠品。分为实物和非实物。a、实物：如电脑包、酷夏太阳眼镜、t恤、手表、台历、剃须刀等。b、非实物：如：手机话费、上网费、增值服务等。

2）抽奖。

3）展示。

（三）产品策略（售后服务）

产品品牌要形成一定的知名度、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须建立优质的售后服务。（附：《售后服务指南》。供渠道成员培训和内部员工使用。）

（四）价格策略

统一市场零售价格为938元。

1、对消费者价格为938元，配合促销活动随赠礼品。

2、对渠道成员：让利8%，价格为863元。如果各渠道成员达成销售目标，返2个点以鼓励。

1、若时机成熟可建立自己的专卖店，并进行相关的促销方式。

2、根据市场动态与实际碰到的因素随机应变。

3、根据市场反映的信息做出相应的改变。

**手机销售方案策划篇十二**

手机销售的技巧：

1、看什么人用手机，就推销什么功能的手机，比如老人，那就给推荐几款功能少，按键大，屏幕字大的手机。机子要皮事等，时尚的人，就推荐最新的机型，譬如iphone、n97什么的，当然，针对不同的人，还应该用不同的口吻来说话，更具亲和力。

2、与其问客户需要什么功能的，倒不如问客户电话应用的场景，因为有时候客户也根本不知道自己需要什么功能。

3、针对不同的人群用不同的吸引点，价位是普遍能吸引大家的关键点。

4、先介绍一款机型，不要把你们品牌的所有机型都介绍了，这样会让客户感到头晕，不知哪个好了。一款一款的介绍，客户不喜欢这款再说下一款。

5、多为客户着想，把手机的功能说的人性化，又不是大白话，让用户能听懂，语速要中等，不要太快，这样说明不了你的口才好，而是听着闹心。

6、客户购买后一定要在客户走之间把使用机子的注意事项再说明一下，一是让客户感觉你的服务好，有可能会再带客户来。二是说明注意事项后，客户不会再说你在介绍手机时没有说明，再与你找后帐，不要给自己找事。

其它的只有你真正的干上这份工作才能体会到的，这是个随机应变的工作，不能用一个模式去套。

手机销售案例：

案例一：客人问手机可不可以便宜？

1、营业员首先要用肯定的态度回答客人这是实价，打消客人削价的念头。

如回答时：“不好意思，这个价钱是公司规定的，是全国统一的定价，您先请坐下，慢慢看一下，好吗？”

2、客人仍抱着有得便宜的希望，犹豫不决。

a、主动向客人解释我们服务的承诺，我们的优势。

如：拿宣传单向客人解释，用肯定的语气告诉客人，我们销售的手机绝对100%的原装行货，告诉客人“这里买的手机7天包退换，30天内包换，一年内全国联网免费保修，终生保养，让客人觉得售后有保障。

b、如果客人选中了某一手机，我们可以插上卡，教客人调功能，并说明此机的主要特色，以及让客人试打，这种做法，让客人感到不买都不好意思。

案例二：遇上客人买手机还价十分离谱（说我们的货贵）：

c、我们明知客人在说谎，但切不可故意揭穿他。

d、可以引用一些其它牌子相同价格的手机，并解说某一手机外形、功能、质量与其它手机的区别。

e、要耐心且温和地向客人解释：我们的手机是包括外壳、主机、电池、耳机等均由某公司直接生产，且是有质量问题实行国家规定的“三包”政策，也可用案例一2的a、b点。

案例五：顾客为几个人一齐时：

a、应付一个客人要坚持“一对一”的服务。

b、两个店员要有主次之分，不可随便插口。

c、其他人员只能充当助手，协助销售。例如：帮找配件，递交包装盒等。

案例六：客人太多时：

a、不可只顾自己跟前的客人。

b、同时和其他围观的客人打招呼，如：

a、点头微笑说“欢迎光临，有什么可以帮到您。”

b、“请随便睇睇，有也帮到你”

c、如短时间可以搞定的买卖，先搞定。

d、或通知其他店员先招呼。

案例七：手机颜色缺货或其他产品缺货。

a、建议客人用其他颜色的机或其他型号的机。

b、如客人坚持要求缺货的机，我们可以给同型号的但不同颜色的机代用。前提是：

a、从仓库或其它档口确认有客人需要的颜色，最迟第二天能有货。

b、讲清楚代用的机不能弄花，要有盒和全套配置，而且不可超过第二天，并在单上注明换机日期和颜色，避免日后误解。

c、留下客人的联系电话，机一到就通知他。

d、叫客人留下订金，尽快帮他解决所需的机。

案例九：销售时遇到客人投诉：

1、客人投诉，都是心中有气，我们要态度温和，礼貌地请客人到休闲椅去坐，奉上茶水，平息他的怒气。

2、要细心聆听客人的投诉，了解问题后，尽快给客人解决。

3、对于解决不了的问题，要及时通知零售店相关人员。

案例十一：客人购买手机后（包换期内），回来认为有质量问题：

a、先了解情况，后试机，作出判断，是否是顾客心理作用（比如手机听筒声音小），尽量说服客人不要换机。

b、如有质量非人为问题，按公司有关规定去做，让客人满意离开。

案例十四：同事之间要相互密切配合。

a、在销售过程中要懂得“做戏”，让客人得到一种心理上的满足（价格上）。

b、在做销售资料时，要相互配合。

c、在客人处于犹豫不决时，要配合，起到推波助澜的作用。

d、在处理投诉时，要一主一次进行配合，圆满解决问题。

e、当与客人沟通到没有话题时，也要及时给自己台阶下，换另一个员工去跟客人沟通。

案例十五：客人说“告诉我你们经理的电话，这个问题我要跟他亲自谈。”

a、不好意思，我不知道我们经理的电话号码！（肯定的语气）

b、您这个问题，我们会让您满意地得到解决，您看这样解决是否满意。。

c、如解决b案行不通，则与直属上司联系。

案例十六：当客人投诉我们所售产品的质量有问题。

a、任何产品在批量生产过程中都有一定的次品率，特别是手机，这种高科技、高集成化的商品更是复杂化，这也是众厂家为何要在各地都设立维修中心的原因所在。

b、由此对您带来的不便和烦恼我们深表歉意。（如有必要可以送一个礼品给他）。

案例十八：当顾客只是来随便参观或咨询一些问题时：

a、不能有冷落客人的感觉，做到“来者都是客，进门三分亲”，我们同样要热情招待。

b、主动向客人介绍公司的一些优势资源或有什么促销活动，推销我们优质的服务，让顾客买不买东西都是一个样。

c、派送一些资料给客人带来，让他帮我们做广告宣传。如：有什么事情，请拔打我们的电话，或游览我们的网站。

案例十九：当遇到一些很不讲道理的客人时：

a、不能跟顾客争吵，记住：客人永远是对的！

b、依然耐心热情向客人解释，尽量与顾客沟通多一点。

c、特殊事情，特殊处理，及时向上一级反映此问题。

案例二十：送别客人：

a、要更热情感谢顾客对我们的信任和支持。

b、目送顾客别离。

c、如有条件亦可送顾客出店门面上口，挥手告别。

d、对尚有犹豫之心的客人，应补充一些话，以增强他的信心，例如：“先生，选中这款机，您真有眼光！”

**手机销售方案策划篇十三**

情人节手机促销活动策划书

1. 前言

又是一年情人节，这是一个情侣们期待的日子，在这个日子里，男生女生们都希望给自己的恋人一个难忘的回忆。同样，在信息时代发展的今天，手机是人们不可缺少的通讯工具，也是情侣们不可缺少的物品，每晚的晚安，那些出游，那些关心，都离不开手机。所以，这次的促销活动的宗旨，以优惠的方式让众多的情侣们购得手机，在今后的日子里，让手机连起彼此的心，直到长长久久。

2. 宣传方式

对消费者的定位，不能局限于情人节。应有三类人，第一类，情侣，第二类，单身的男女，想在情人节这一天表白的。第三类，恋人，想要在情人节这天求婚的。当然，也要依据具体情况而定。

a. 挂横幅，采用具有吸引人的广告语。

b. 发传单，新颖的设计，吸引人的眼球。

c. 网络宣传，在网络上打出广告。

d. 举办现场舞台节目，吸引人群。

e. 情侣主题的气模人游-行。

f. 张贴海报宣传。

g. 营业厅场景布置，充满温馨与浪漫。

3. 活动方式

a. 设置照片墙，便利贴板，祝福墙等，情侣之间相互祝福，甜蜜照片展示。

b. 采取趣味游戏的`方式。

e. 赠送礼品的多样化，如情侣戒指，情侣套餐，同时，根据情侣的爱好，如一对情侣喜欢旅游，就赠送旅游券等。总起来说，就是投其所好，符合当代情侣的需求。 f. 购机的优惠，制定优惠方式，如免费办理情侣卡，赠送花费等。【e.f.针对第一类人】 g. 与相亲网站合作，针对单身男女，制定购机后的提供单身男女等方式，间接帮助单身男女。

4. 经费预算

a. 场地布置，海报，条幅等宣传物品共600元

b. 舞台节目，礼品，照片墙等活动方式共1200

5其他

因本人并非手机销售专业人士，所以，请贵公司依据自身情况，制定手机的促销方式。另外，活动有三到四天，以上方式可逐天进行，既可吸引更多顾客，也可增加销售额。

6.后期展望

策划人：孙跃跃

联系电话：15764550635 希望我的小小建议能够被您采纳，同时，祝您活动成功。

七夕情人节活动一：

活动主题：爱之物语 浓浓爱意巧手表

活动时间：

活动内容：

您有一双巧手吗?您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗?那么就让这份礼物成为你们爱情的见证吧。活动期间，凡当日购物累计满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭购物小票领取\"爱之物语卡片\"制作材料一份!每日限100份,共计200份,每人限领一份。礼品数量有限,先到先得,送完即止。(注：大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额，满xx-x元以上限送一份)

七夕情人节活动二:

活动主题：恋人花语 情定今生

活动时间：

活动内容：

奖项设置：\"玫瑰情话\"奖x名 价值xx-x元的礼品

七夕情人节活动三：

活动主题：浓情蜜意 真情尽显

活动时间：

活动内容：

当天空飘落着雪花，一手挽着你的他，一手捧着他送的火红玫瑰时，甜蜜的您还想得到什么呢?凡当日累计购物满xx-x元(特例商品满xx-x元)的顾客可凭购物小票领取相应级别的精美礼品一份。(特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等)礼品数量有限，先到先得，送完为止。 奖项设置：

累计满xx-x元 送xx巧克力一盒 限xx份

累计满xx-xx 送价值xx-xf元的巧克力一盒 限x份

七夕情人节活动四：

活动主题：玫瑰情愫 磬香满怀

活动时间：2/14

活动内容：

活动期间,凡当日累计购物满xx-x元以上的顾客(xx-x元以上不再累计),即可凭收银条到一楼服务台领取情人节玫瑰花一束,每人限领一束，共限xx-x束,鲜花数量有限，先到先得，送完即止。

七夕情人节活动五：

活动主题：爱恋，约定幸福门

活动时间：2/10-2/14

活动内容

活动期间，凡购物累积满xx-x元(xx-x元以上不再累计)的情侣，凭当日收银单各有1次机会(每对情侣当日限1次机会)参加情人节特别活动;参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。数量有限，送完为止。

七夕情人节活动六：

活动主题：郎才女貌对队碰

活动时间：2/14 15:00--17:00

活动地点：一楼正门舞台报名电话：xx-xxx-xxx

活动内容

你们想一起共同渡过一个浪漫的情人节吗?你们想渡过一个特别的情人节吗?快来看看吧!在这里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧!这里有重重关卡要考验你们哦!考验分为三个部分：一，情歌对唱(请自备伴奏带);二，心有灵犀一点通;三，爱的表白;名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦!

奖项设置：

郎才女貌 x名 价值xx-x元的礼物

心有灵犀 x名 价值xx-x元的礼物

浓情蜜意 x名 价值xx-x元的礼物

参与奖 x名 价值xx元的礼品

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn